

CONSTRUIRE ET DEVELOPPER MON OFFRE COMMERCIALE



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

Cette formation vous permet de préparer et de mettre en œuvre une stratégie globale de développement de l'activité de votre entreprise.

Formation
Non certifiante

Niveau
Initiation

Modalités
Présentiel

Financement possible
nous consulter

Les objectifs

- Élaborer une stratégie commerciale adaptée à l'entreprise et à sa clientèle prenant en compte les principales évolutions ou contraintes d'activité
- Concevoir et mettre en œuvre un plan d'action personnalisé pertinent et efficace et une politique de communication adaptée
- Contrôler et valider la démarche commerciale mise en place en aidant à l'utilisation des outils de communication

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Les + de la formation

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- L'établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le Compte Personnel de Formation (CPF) et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : Courts, séquencées et délocalisées
- À l'issue de la formation, construction d'un plan d'action adapté et personnalisé

Tarifs*

Artisans : 630€*

Autres publics : 840€*

Durée

 3 jours soit 21h

*prise en charge financière possible en fonction des droits acquis et du statut (demandeur d'emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

Formation non accessible en bloc de compétences.

Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 12

Public

Public adulte

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 48 heures avant, selon places disponibles. Consulter le calendrier des formations sur

<https://www.cma-charente.fr/>

Formation accessible aux personnes en situation de Handicap ; contactez notre référent handicap.



Programme

Jour 1

- Réaliser une analyse stratégique de son entreprise
- Identifier les éléments de différenciation de son marché
- Identifier le positionnement et les arguments
- Identifier le niveau de satisfaction des ses clients
- Identifier les concurrents et savoir se positionner sur son marché
- Définir ses axes de développements
- Poser un objectif commercial

Jour 2

- Identifier les ressources à mettre en œuvre
- Mettre en place un plan d'action structuré
- Définir ses cibles clients et mettre en place une stratégie de fidélisation
- Mettre en places les outils de suivi

Jour 3

- Valider les grandes lignes du plan
- Identifier les outils et techniques pour réussir sa communication
- Définir sa cible
- Définir les moyens adaptés
- Identifier et compléter ses supports de communication
- Planifier selon sa saisonnalité
- Piloter le plan

Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Pédagogie active : ateliers
- Brainstorming
- Etude de cas
- Travaux pratiques

Ressources

- Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper board ou tableau blanc ou numérique

Outils supports

- Support projeté
- Fiches pratiques

Formateur·trice

Notre formateur, Pascal NALBANTI qui possède une solide expérience dans le domaine commercial, anime des formations auprès des TPE PME depuis une dizaine d'années. Également chargé de développement économique, il accompagne les entreprises artisanales en amont et en aval de leur formation

Suivi et évaluation

- Evaluation amont des connaissances des participants (quizz ou tour de table)
- QCM d'évaluation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

Savoir vendre mes produits ou mes services

Objectif principal : améliorer les résultats commerciaux de l'entreprise et développer les relations commerciales en gagnant en efficacité

Prospecter pour élargir sa clientèle

Objectif principal : préparer et de mener des actions de prospection afin de gagner des nouveaux clients

Savoir se présenter et valoriser son parcours

Objectif principal : Donner aux participants les techniques de base permettant de faire passer les bons messages à leurs interlocuteurs pour mieux vendre.

Contactez-nous !

Chambre de métiers et de l'artisanat de la Charente
68, Avenue Gambetta, 16021 ANGOULÊME CEDEX
www.cma-charente.fr

Service FTLV :
Nathalie CHAILLOU
05 45 90 47 11

Formation.artisans@cma-charente.fr

SIRET : 130 027 923 00015 CHARENTE NAF 9411Z
Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région

